

商务谈判报告(大全8篇)

辞职报告是一种对自己和职业生涯做出评估和决策的重要方式。[范文1]

商务谈判报告篇一

下面为大家带来的是商务谈判社会实践调查报告范文，欢迎阅读参考！

实践方式：对个体商户进行访谈与观察

实践单位：南昌洪城大市场某服装店

实践时间：2015年12月5日

通过该专业实训，使我们能够理论联系实际。通过实践操作，使学生具备分析和解决实际问题的基本能力，提升我们实际操作技能，通过接触和学习为我们实践知识提高与经验积累提供了难得的机会。我们通过实训，使课堂教学与实践相结合，更好地理解物流设施与设备的基本理论和基本知识，为将来实习作好准备，同时也能有效地提升我们学习实践能力。通过实训，使我们能熟悉商务谈判的各个环节，了解商务谈判各个阶，前期的市场调查准备工作，谈判期间的沟通技巧、讨价还价技巧在现实中的运用，以及后期的成交阶段要注意的事项。掌握商务谈判的方法与技巧，培养我们分析解决问题的能力，使我们毕业后能胜任与本专业有关的相关工作。

沟通 让步 僵局破解 讨价还价

一是杀价要狠。

漫天要价是集贸市场一些卖主欺骗消费者的手法之一。他们开价比底价高几倍，甚至高出二三十倍，因此，杀价狠是对付这种伎俩的要诀。比如，有一套西装，卖主要价888元，有一位懂得狠杀价的消费者给228元，结果成交了。如果你心肠过软，就会上当受骗。二是不要暴露你的真实需要。

有些消费者在挑选某种商品时，往往当着卖主的面，情不自禁地对这种商品赞不绝口，这时，卖主就会“乘虚而入”，趁机把你心爱之物的价格提高好几倍，无论你怎么“舌战”，最后还是“愿者上钩”。因此，消费者购物时，要装出一副只有闲逛，买不买无所谓的样子，这样经过“货比三家”的讨价还价，就能买到价廉物美的商品。三是尽量指出商品缺陷。

西装质地还可以，但是款式、色泽都已经有点儿过时，而且附近的几家档铺所出售的这种女西装价格就低等等。这样，卖主就会降低要价，双方进行实质性讨价还价，最后会以一个双方都满意的价格成交。

四是运用反复挑选和最后定价。

在挑选商品时，可以反复地让卖主为你挑选、比试、最后再提出你能接受的价格。在这种情况下，卖主往往会向你妥协。若卖主的开价还不能使你满意，你可最后喊价，并表现出不卖就算的态度，这种讨价还价的方法效果很显著，往往能买到如意商品。

在与商家谈及当和与顾客因价格到不成一致，出现僵局，但又不想让这个顾客流失，应采取的方法有几点：

1、以朋友的身份接近对方或与衣服销售有关的人员(注：这

在较正式的谈判中是不可能的)。尽量套出一些对还价有利的东西，了解引起僵局的关键，并在一定程度上试探对方的底线。

2、通过第三方进行上述过程，例如，让店里的其他人代为商讨。

3、让对方产生好感。如小礼物、贺卡等等(需要十分了解对方)正面的：保持联络，强调双方已达成的一致价格，建议对方珍惜。

4、再提供配套，让对方选择。

5、考虑适当的让步，最好在次要问题上。

6、接受努力和顾客详细说明产品的质量 and 基本的行情，例如，说现在物价上涨，进货价比原来贵了不少，这个价钱是买到这质量的，绝对的划算，这款衣服好多人喜欢，你想买就得快点了，迟点可能得涨价了。尽量说出衣服的亮点吸引住顾客然后再说明行情求得顾客在心里理解与。

通常情况下，为了使让步发挥较好的作用，收到理想的效果。许多商家都是在最后最后顾客准备离开时才作出让步，我们会常听商家这样说，“算了，回来，就亏本买给你一件。”其实这个价钱卖家已经有利润了，而且也是买家能接受的，所以这时卖家作出的让步，就促成了这单交易的成功。常见的口头还价让步就有“逐步让步”和“一步到位让步”

逐步让步 — 这是一种逐步让出可让之利并在适当时候果断停止让步，从而尽可能最大限度获得利益的策略。对于采用这种退让的要求是：步步为营，稳扎稳打，态度谨慎，言语适度；既不张扬，也不胆怯。这种策略的实施要求买方富有经验、讲求技巧、灵活运用，适用于处在僵局或具有危险性的谈判。由于卖方处境危险，又不愿使已付出的代价作废，

因此以超限额的让步为代价来挽救谈判，以促成交易成功。

一步到位的让步——一步到位让步又称强硬性让步，即在谈判的前几个

阶段本方坚持寸步不让，态度十分强硬，只是在最后阶段一次让步到位，促成谈判和局。在现实交易中，就是买卖双方只还一次价，一般是卖家开价之后，买家作出一个还价，最后卖家同意交易。（这种技巧适用于那种比较大方的女士和大多数的男士购物顾客）

通过这次的实地访谈与观察的实训，我能熟悉商务谈判的各个环节，了解商务谈判各个阶，前期的市场调查准备工作，谈判期间的沟通技巧、讨价还价技巧在现实中的运用，以及后期的成交阶段要注意的事项。掌握商务谈判的方法与技巧，基本培养起自己的分析解决问题的能力。

熟悉商务谈判的方法和技巧，使自己对商务谈判实践有一个较全面的感性认识和进一步消化和深化已学到的专业理论知识。

通过专业实训，培养自己的观察问题、分析问题和解决问题的能力，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

通过专业实训，培养自己的理论和实践相结合的能力，培养实事求是的工作作风，踏踏实实的工作态度，树立良好的职业道德和组织纪律观念。

1、增加实践环节。在我们的教学计划中，虽然有实训课程，但投入不足。如果能设置一次短期专业性社会实践，会促进学生见习，进一步增加实践知识。

2、加大教学改革力度，增强学生动手能力的培养。实训中了解到，学生的动手能力较弱，只会说不会做，还不会很好地把所学的理论知识运用在实际工作中，所以增强学生动手能力的培养是专科学校培养学生的方向。

3、学校应该和企业多加联系，为广大的学生在企业寻找合适的实训场地，让我们在真正在实践中运用理论知识去解决问题，真正掌握就业的本领，为毕业后的找工作做准备。

商务谈判报告篇二

谈判活动表面看来没有主持人，实则有一个隐形的主持人存在着，不是你就是你的对手。因此，要主动争取把握谈判节奏、方向，甚至是趋势的。下面本站小编整理了商务谈判总结报告，供你阅读参考。

寒风凛冽，蒿草凄凄，在经过三个多月的学习之后，我们迎来了本学期的最后一次课堂外的学习——模拟商务谈判。虽说是模拟，但在此过程中，同学们的精心准备和谈判桌上大家对所学知识的运用，无不让人感到欣慰和敬佩。谈判前的准备和谈判桌上的销烟弥漫，让人神往，经过将近一周的学习让自己学到了很多，也懂得了很多。

曾记得某位哲学家说过，凡事要学会去总结，在总结中进步，在总结中升华。当然此次模拟谈判的总结也是必不可少的。下面就学到的知识和还存在的不足作如下总结，以便在以后的学习工作当中能够更好的去其糟粕，取其精华。

首先，商务谈判就是买卖双方为了促成买卖成交而进行的，或是为了解决买卖双方争议或争端的一种行为方式或手段。它作为关系交易成败的一种手段，涉及买卖双方的经济利益，商务谈判的目的是参与谈判的买卖各方都须通过与对方打交

道或正式的洽谈，并促使对方采取某种行为或做出某种承诺来达到自己的目的，实现自己的目标。一般来说成交是达到目的的标志，签订商务合同是实现目标的体现。商务谈判的过程主要分为准备工作、谈判和签订合同三个阶段。这些就是我学习到的商务谈判的具体理论知识了。

其次，谈判前准备和谈判。在此次模拟谈判中，我们小组扮演的买家角色是长江师范学院，与班另一个小组扮演的联想公司重庆分公司进行购置300台实训用电脑进行洽谈。由于是初次接触实战性的谈判，在谈判之前我们大家都不知道怎么去做和不知该怎么才会谈得更好。于是我们小组在网上下载了一个视频进行了反复的观看与琢磨，而后便与班另一小组进行了沟通。星期三的时候，我班其他两小组的同学进行了第一次谈判，在他们谈判的过程当中，我们小组的成员都听得很认真，我作为现场摄像者，当然对整个谈判过程也是看得一清二楚。他们的谈判和事后老师的点评让我们受到了很大的启发。待结束过后，我们召集两小组的人进行磋商，模拟演练，这对于我们第二天的谈判和顺利进行起到了很大的作用。

实战演练环节。在谈判过程中，最开始内心有一点点的担忧，而后便将这种担忧转化成了谈判的动力。我们学习了很多商务谈判各个阶段的谈判技巧。比如，(1)开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。(2)报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过卖方的报价策略而对他们的底价进行一个估算，最终确定买方的可争取价格。(3)讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。(4)让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫无损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。(5)最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

最后，存在的不足。每个人都不是一个完美的个人，是谁都会犯错，是谁都会有缺点，我也不例外。此次谈判中，存在着以下几点不足。(1)谈判前的准备不够充分。因为是第一次接触加上对谈判的不了解，所以不知道怎么样去搜集更好的资料以便在谈判中取胜。(2)没有和小组成员进行一个有效的沟通。因为大家彼此的不是特别了解和对整个谈判的不了解，导致个人意见的锋芒毕露，故没能在整个过程中进行一个有效的沟通。(3)谈判过程中发挥不是特别好。没有把握好谈判中的每一个环节加上对理论知识的不灵活运用，导致自己在谈判的过程中除了谈判前准备的几个问题外，几乎没能有更多的机会去发表自己的见解。

学习商务谈判这门实战性很强的课程，一定不能只局限与理论知识的学习，更应该把理论的东西与实战相结合，多抓住些实战的机会锻炼自己的谈判能力，从而达到自己的目标，减少经济成本，赢得最大利益，为以后成为一个商务谈判高手打下基础。

所谓实训，就是将所学的理论知识与实际的操作应用相结合。在本次的商务谈判中，我了解到商务谈判是一门综合运用多种学科于商务活动的艺术，总的来说，这次实训对于我自身是受益匪浅。

在这次实训中，我是我们小组的负责人。经过小组讨论，最终结果是苹果公司与联通公司的买卖展开模拟谈判，尽管是一次模拟的训练，但我们的团队还是进行了很明确的任务分配，将自身投之于市场，使我们的谈判更接近于经济生活，更加真实。

在谈判的前期，我们进行了充分的准备。首先，我们高度重视相关资料的收集以及分析，主要是对苹果公司的公司状况进行了分析，通过分析这些让我方在谈判桌上更占有优势。其次，知己知彼百战百胜，我们针对买主的购买心理进行了相关的推敲，以求更好地掌握对方的谈判目标。最后，我们

制定了一个系统的商务谈判方案，包括确定谈判的主题和目标，选择谈判的时间和空间。谈判中，我方的队员齐心协力，表现优秀，最终获得了老师及同学们的肯定。

通过这次实训，我明白了在商务谈判中要善于灵活运用各种谈判策略和掌握谈判的相关方法和原则就会最大限度的达到谈判有利于自己的目标，减少成本和损失，获得商务谈判的成功。

在谈判中要把人与问题分开，谈判是人与人打交道，与我们谈判的对方是人，不是问题，处理好人的问题，把人与问题在一定程度上客观的分开，就有利于问题的解决。谈判者要说话算数，决不食言，但言而有信，将心比心也必须讲分寸，讲原则，该讲明的讲明，该坚持的坚持，该回避的则回避。在谈判中，我方应将所占优势，不论大小新旧，进行广泛而周详的列举，作为谈判的筹码，同时务必界清己方底线，以在报价时留有退路。谈判若不能达到相当程度的圆满成果，不管情况如何，要好聚好散，力争做到“买卖不成仁义在”，为下一回谈判圆满埋下契机。

此次模拟谈判，使我对谈判的整个商务谈判流程有了更进一步的了解，同时，经过这次谈判使我们对自身优缺点有了更深的了解，及时发现问题解决问题，以便为我们进入社会打下一个坚实的基础。

这学期我们开设了商务谈判这门课程。刚开始对这门课知之甚少，随着老师的讲授，对这门课的了解逐渐增多，知道了商务谈判的一些基本的理论常识，渐渐地对这门课产生了兴趣。

通过本课程的学习，我获得了许多收获：

一、通过学习我们正确认识了谈判的普遍性。

谈判是解决冲突谋求发展的一般手段，成功与否有它的先决条件：1、该问题是否可以通过谈判解决；2、谈判者是否愿意作出交换和相应的妥协；3、谈判者能否在一定程度上相互信任。谈判成功的关键不在于谈判人员的技巧，而是谈判人员优秀的人格和正确的价值观。这点告诉我们谈判中就算谈判者的技巧再过高超，没有正确的价值观和优秀的人格，谈判时不可能成功的。谈判具有艺术性，体现为谈判策略和技巧的制定与实施。

二、谈判人员自身的培养对谈判成功与否也很重要。

谈判人员是谈判中最积极活跃的因素，谈判人员应不断提高自身能力。这就需要谈判人员具备一定的知识结构，好的谈判者应该是博览群书，对各方面的知识都有所涉猎，只有这样才能成为一个真正好的谈判者。

三、通过课堂上对气质的探讨让我们知道自己是什么气质的人。

各种气质分别体现在不同人身上，让我们对自己有更深地了解，知道自己的不足后努力去克服。通过测试我是属于胆汁质的，以后处事我就应该克制自己，让自己在冲突中冷静，不急不躁，考虑周到后再作出决定。

四、通过老师介绍，接触了各种谈判理论。

1、国际商务谈判的“需要理论”，主要观点：谈判的前提是谈判的各方都希望从谈判中得到某些利益以满足一定的需要。这就要求谈判者应善于发现对方的利益和己方利益相互联系，驱动对方对各种需要的重视。通过各种方法去发现谈判方的需要，再根据自己的需要决定应用相应的策略，具体包括六种策略。

2、谈判的过程理论，把谈判分为以下几个过程：(1)开局阶

段；(2)对开始阶段的回顾和总结阶段；(3)实质性谈判阶段；(4)交易和明确阶段；(5)成交阶段。对应各个阶段，谈判人员应持不同的态度，不同的语言风格，建立不同的谈判气氛，只有对谈判各过程有深入的了解，才能谈判顺利进行，最后才能成功的谈判。

(3)“以战取胜”这种方针是比较陈旧的谈判方针，谈判是欺骗手腕，应当避免争个你死我活，结果却两败俱伤。该方针目的是打败对方，实质是损害了双方的利益。人们应该在友好、和谐气氛下“谋求一致”去谈判，也可以在谋得己方利益的前提下给对方以适当满足的“皆大欢喜”去谈判，但无论如何，“不战取胜。”谈判模式不是第一个确定其立场而是认清自身的需要，然后去寻求和探索对方的需要，谈判的根本目的是共同努力去找出达到需求结合点的途径。

4、谈判实力理论，主张谈判者要能够娴熟运用谈判技巧，取得谈判成功的基础是谈判实力。谈判过程中我们首先应正确判断自身的实力，然后保持自己的实力，最后增强自己的谈判实力。5、原则谈判法，说明原则、理想与利益的关系。原则谈判要求双方在道理上寻求突破口，而不是各执己见、讨价还价。主要理论观点：(1)把人和事分开；(2)集中精力于利益而不是阵地；(3)就共同利益设计方案；(4)坚持运用客观标准。

五、商务谈判的策略。

商务谈判策略指在商务谈判中，为实现谈判目标而制定并实施的，关系谈判全局，并贯彻谈判始终的谈判战略决策。正确的谈判策略能够促使谈判向有利于自己的方向转化，以求达到预期的目的。

商务谈判策略的选择包括开盘策略、姿态策略、情景策略。开盘策略有速决策略，指预计所选择的发盘，不须进一步磋商，就会被对方所接受；克制性策略指所选择的发盘，至少能

保证对方还盘能够达到本企业谈判目标;但又具有较大的谈判余地,并且有足够的吸引力,对方是不会拒不理睬的。姿态策略可以选择不同的策略组合,双方谈判人员相互认识、尊重,对上次的经验满意可以选择温和而积极的策略;温和而消极策略适用于本企业谈判人员对过去的交易不完全满意,应防止对方援引过去交易的先例来对待目前的谈判;如果我方谈判人员对对方不认识或不尊重,对方企业形象欠佳,但我方希望通过本次谈判达成公平交易就可选择强硬而消极的策略。情景策略可根据情况采取攻势与防御策略。六、商务谈判的技巧。

谈判技巧,是谈判人员处理谈判具体问题的方法或能力,是为贯彻实施谈判计划和谈判策略的具体操作活动。谈判技巧运用是否娴熟关系到谈判的成败。谈判技巧在谈判中表现为语言交流技巧、磋商的技巧、谈判心理技巧及打破僵局的技巧。

通过学习总结了以下几个基本技巧:1、商业谈判要努力创造一种和谐的交流气氛;2、商业谈判中要善于倾听、分析和判断;3、要打好商业谈判的“团体赛”;4、商业谈判要有慎密的逻辑思维和举重若轻的谈判艺术;5、商业谈判要尽可能地掌握对方的情况,站在对方的立场上,真诚地帮助对方分析利弊得失;6、要掌握商业谈判中让步和坚持的火候;7、商业谈判要厚道,要让对方有一定的成就感。

七、商务谈判的实务。

包括商务谈判的准备、国际商务谈判的文化与风格、谈判行为及其规范、商务谈判与市场营销。谈判准备首先要确定谈判目标与对象,我们要明确理想目标、现实目标与立意目标,我们要明白底线并不是现实目标,而且不要让别人轻易知道自己的底线。

我们确定的谈判对象必须满足我方的谈判经济目的。在谈判

班子的组建中，领导人应具备知识全面、领导能力、决策能力、事业心和献身精神。准备阶段的最后是模拟谈判，它具有发现问题、弥补漏洞、优先方案、锻炼谈判人员重要作用。国际商务谈判中面对不同的文化与风格，我们可以采取以下措施：1、要注意倾听并适时作出反应；2、要善于发问；3、要使对方充分了解你的想法；4、沟通的内容要讲究针对性；5、要考虑谈判风格的差异；6、要适时使用委婉语；7、要适时使用模糊语言。

商务谈判报告篇三

经过这学期对为期两周的商务谈判训的学习，我们对商务谈判的内容和相关知识都有了一定的了解。商务谈判，是买卖双方为了促成交易而进行的活动，或是为了解决买卖双方的争端，并取得各自的经济利益的一种方法和手段。在这次商务谈判实训中，我们的实训内容是学习商务谈判相关的礼仪知识，商务谈判中的技巧和策略，对公司与产品介绍、询盘、报盘与还盘、讨价还价、订单、价格以及合同等一些在商务谈判中的一些环节进行的一些实训学习。

商务礼仪，包括仪表礼仪、仪容礼仪、商务沟通礼仪、商务举止礼仪、商务信函礼仪、商务电话礼仪、商务谈判礼仪、商务宴请礼仪、国际商务礼仪等等，是否具有商务礼仪可以看出一个谈判者对商务谈判的态度以及对谈判对手是否尊重，极大程度上影响着最终谈判的是否能够达成。

商务谈判中的技巧和策略：

1. 开局阶段的策略：要创造良好的气氛，通过寒暄营造一个轻松的环境，分清楚双方的合作诚意，为后一阶段做好准备。
2. 报价阶段的策略：掌握报价的原则和合理方式，确定报价，通过买方接受的报价策略而确定自己的心理定价策略。

3. 讨价还价策略：要根据具体的条件和环境进行讨价还价。具体策略有：投石问路、竞争对比策略、目标分解、举证法、假设法、条件法等。

4. 让步阶段：通过灵活多边的价格让步，打破商务谈判的僵局，促进谈判的成功。具体策略有：互惠互利、丝毫无损的让步。迫使对方让步的策略有：利用竞争、虚拟假设、声东击西、顺水推舟。

5. 最后阶段的策略有：成交的策略和未成交的策略。

6情报使用。在这里老师还讲到了在商务谈判中收集和利用情报的重要性，商业谈判就是在谈判的双方进行的情报博弈。在这场博弈中起重要作用的因素不仅仅有谈判者的口才、素质、公司的实力地位，更重要的是各自所掌握的相关情报。要学会掌握情报，后发制人，或者巧妙利用虚假情报，声东击西，利用这些方法，往往使商务谈判游刃有余。

对公司及产品的介绍，公司的介绍包括公司的历史，营运目标和核心竞争力，以及厂房生产线的介绍，产品的介绍则基于你对产品的了解和对客户的需求的了解，抓住概要重点，从而使客户对产品有一个全面的了解和满意的看法，为之后的谈判奠定好基础。

询盘、发盘和还盘。询盘(inquiry)指交易的一方准备购买或出售某种商品的人向潜在的供货人或买主探寻某商品的成交条件或交易可能性的业务行为；发盘(offer)指“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发盘人在得到接受时随约束的意旨，即构成发盘。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定”；还盘(counter-offer)是指受盘人不同意发盘中的交易条件而提出修改或变更的意见。在法律上叫反要约。还盘实际上是受盘人以发盘人的地位发出的一个新盘。原发盘人成为新盘的受盘人。

讨价还价(bargain)[]价格，在商务谈判中往往是买卖双方博弈的焦点，买方希望更低的价格，卖方希望更高的价格，并且不主动给予减价或者给予优惠，买卖双方常常对市场行情进行分析和预测，从而给定一个期望价格，从而围绕这个价格讨价还价。

合同(contract)[]买卖合同是一方转移标的物的所有权于另一方，另一方支付价款的合同。转移所有权的一方为出卖人或卖方，支付价款而取得所有权的一方为买受人或者买方。合同涉及诸多交易的细节，通常包括产品名称、数量、价格、包装方式、交货方式、运输方式、支付方式、到发地点、交货期限、违约责任，合同争议解决方式，合同生效时间、双方签字盖章。买卖双方在签订合同时往往要对前面交易谈判细节进行确认和修改，或者市场行情发生改变，而要重新磋商，所以在这个环节经常要进行新的谈判。

为期两周的国际商务谈判实训已经结束，通过这半月来的学习，我们学习到了大量的商务谈判相关知识，提升了自己在商务谈判中的实际操作能力和英语表达能力，学会了如何在这过程当中运用一些技巧和策略，最大程度实现己方利益。特别是最后一天，我们小组通过合作编写以及演示了一个商务谈判的对话，最终大家尽自己最大的努力完成了这项工作，大家一起合作的很愉快，这次实训的体验使我们的团队意识得到了加强。这次实训对于我们来说是一次相当宝贵的经历，不管对于现在还是今后的我们来说都有着很重要的价值。

商务谈判报告篇四

实 验 报 告

学生姓名： 许志平

20xx年 11 月 18 日

实验项目一：国际商务谈判基本技能实训

一、实验目的和要求

通过实验，学习掌握国际商务谈判基本技能

二、实验原理

1. 商务谈判的基本技能

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套
2. 长形谈判桌、配套桌椅数把
3. 欢迎横幅、订书机、空白公文纸、笔数支、电话一部

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 注重利益，而非立场
2. 创造双赢的解决方案

五、实验结果与分析

在商务谈判中，对于利益问题，应注意以下几点

1. 向对方积极陈述你得利益所在，以引起对方的注意并使对方满足你得利益
2. 承认对方的利益所在，考虑对方的合理利益，甚至在保证自己的利益的前提下，帮助对方解决利益冲突问题。
3. 在谈判中既要坚持原则，又要有一定的灵活性

4. 在谈判中对利益做硬式处理，而对人作软式处理。

实验项目二：国际商务谈判的沟通

一、实验目的和要求

通过实训，学习掌握国际商务谈判的沟通

二、实验原理

1. 谈判沟通策略的运用

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套

2. 长形谈判桌、配套桌椅数把

3. 欢迎横幅、订书机、空白公文纸、笔数支、电话一部

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 营造气氛，抛砖引玉

2. 树立大局观，半个蛋糕就够了

3. 理清思路，各个击破

五、实验结果与分析

1. 忽略气氛营造，谈判直入主题

2. 强调个人主观性观点，影响主次

3. 观点过多，拖沓不清

实验项目三：国际商务谈判礼仪实训

一、实验目的和要求

二、实验原理

三、主要仪器设备

餐台一个、西餐餐具一套、中餐餐具一套

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 服饰举止礼仪

2. 见面礼仪

3. 介绍礼仪

4. 握手礼仪

5. 名片礼仪

6. 迎送礼仪

7. 求职面试礼仪

五、实验结果与分析

实验项目四：国际商务谈判的准备

一、实验目的和要求

1、能够运用市场调研方法进行谈判信息收集

2、能够运用市场调研方法分析整理谈判信息找出有用的资料

3、能够利用所收集的谈判信息背景资料进行商务谈判方案策

划

- 4、能够根据准备的商务谈判方案进行模拟谈判
- 5、能够根据模拟谈判及时调整商务谈判预案
- 6、培养学生的团队合作精神、随机应变能力、综合知识的运用能力

二、实验原理

- 1、搜集信息的原则和基本方法
- 2、搜集信息的内容
- 3、谈判计划、谈判目标、谈判策略

三、主要仪器设备

1. 配套电脑数台
2. 多媒体教学设备一套

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 收集与本次谈判有关的政治、经济、文化、行业信息及相关法律法规等
2. 尽可能多的收集对方的相关情报并加以分析
3. 收集潜在竞争者的情报并加以分析
4. 预想取得良好的谈判结果
5. 评估我方的需求和礼仪

6. 确定谈判协议的最佳替代方案
7. 确定保留价格和理想成交价
8. 评估对方的谈判协议最佳替代方案
9. 理解对方的真正利益
10. 确认双方谈判代表的权力
11. 寻找与谈判对手类似的个人或单位进行模拟谈判
12. 制定谈判预案并评估
13. 组成谈判小组
14. 进行人员分工
15. 确定谈判目标
16. 确定谈判地点并做好相关准备
17. 确定谈判进程
18. 制定谈判策略
19. 准备谈判资料
20. 准备谈判合同文本
21. 制定应急预案：成员、场地及设备、策略、竞争对手的干扰等方面

五、实验结果与分析

1. 将方案的创造与对方案的判断行为分开
2. 充分发挥想象力，以扩大方案的选择范围
3. 找出双赢的解决方案
4. 替对方着想，并让对方容易作出决策

实验项目五：国际商务谈判开局、报价、磋商以及签约的实训

一、实验目的和要求

1. 掌握如何进行国际商务谈判的开局
2. 能灵活的建立良好的开局气氛
3. 掌握各种开局礼仪
4. 能简明扼要的进行现场陈述
5. 掌握如何进行国际商务谈判的磋商
6. 能在磋商过程中根据谈判方案进行报价、还价、在出现僵局时灵活运用僵局解决策略
7. 能恰当的运用语言技巧及行为语言
8. 通过实训，在外贸谈判中准确把握结束时机，熟练运用外贸谈判的结束技巧和促成签约的策略。
9. 能策划完备的签约仪式，掌握签约程序及礼仪
10. 培养学生团队合作精神和随机应变能力，良好的文化及礼仪修养

二、实验原理

1. 谈判开局策略的运用
2. 谈判开局的任务
3. 报价策略的运用
4. 谈判磋商策略的运用
5. 磋商过程中的语言及行为沟通
6. 谈判成交阶段策略的运用
7. 签约流程

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套
2. 长形谈判桌、配套桌椅数把
3. 欢迎横幅、订书机、笔数支、电话一部
4. 桌签、鲜花、话筒、签约文件夹两个、香槟或红酒及配套酒杯、照相机

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 选择谈判场所，布置谈判场所
2. 接待对方谈判代表(吃、住、行)
3. 按计划建立恰当气氛，掌握开局主动

4. 观察对方的表现以修正掌握的信息
5. 辨别对方的诚意
6. 把握时机，结束谈判的开局阶段
7. 一方报价
8. 另一方要求价格解释
9. 双方讨价还价
10. 僵局出现
11. 分析产生僵局的原因，实施僵局解决策略

五、实验结果与分析

实验项目六：国际商务后续谈判实训

一、实验目的和要求

通过实验，学习掌握国际商务谈判的后续谈判

二、实验原理

1. 后续谈判的策略

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套
2. 长形谈判桌、配套桌椅数把
3. 欢迎横幅、订书机、空白公文纸、笔数支、电话一部

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 资料的整理、归档
2. 小组经验教训总结
3. 履约充分准备
4. 维护双方关系
5. 下次合作打基础

五、实验结果与分析

后续谈判是谈判的一个延伸，同样很重要。细节不可忽视。

实验项目七：国际商务谈判的策略和技巧

一、实验目的和要求

通过实验，学习掌握国际商务谈判的策略和技巧

二、实验原理

国际商务谈判的策略与技巧

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套
2. 长形谈判桌、配套桌椅数把
3. 欢迎横幅、订书机、空白公文纸、笔数支、电话一部

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 姿态策略
2. 情景策略
3. 回避策略
4. 换位策略
5. 竞争策略

五、实验结果与分析

1. 以获得经济利益为目的，追求谈判的经济利益
2. 以价格为核心，其他因素可折算为价格
3. 是参与各方合作与冲突的对立统一
4. 各方最终获利大小，取决于谈判各方的实力和谈判能力
5. 注重各方条款的严密性与准确性

实验项目八：国际商务谈判综合模拟实训

一、实验目的和要求

通过实验，全面掌握商务谈判的整个过程策略的应用

二、实验原理

1. 国际商务谈判程序及管理
2. 认识商务谈判策略
3. 开具阶段常用策略

三、主要仪器设备

1. 多媒体教学设备一套
2. 长形谈判桌、配套桌椅数把
3. 欢迎横幅、订书机、空白公文纸、笔数支、电话一部

四、实验内容、步骤及操作方法

1. 谈判前的准备阶段
2. 正式谈判阶段
3. 谈判的善后

五、实验结果与分析 通过本次谈判，让我认识到了商务谈判不是双方为了各自最大利益而在谈判桌上进行如战争般激烈的争论，仿佛双方都是各自的敌人。商务谈判实际上是双方为了建立合作关系的一种方式，最终的目的是实现双方利益的最大化，以达到双赢的目的。

商务谈判报告篇五

案例背景引入

我方开诚布公地介绍了我方红豆的情况：新货库存不足，陈货偏多。价格上新货要高一些，因此希望日方购买去年的存货。虽经再三说明，日方仍然坚持全部购买新货，谈判陷入僵局。

第二天，双方再次回到谈判桌前。日方首先拿出一份最新的官方报纸，指着上面的一篇报道说：“你们的报纸报道今年的红豆获得了大丰收，所以，不存在供应量的问题，我们依

然坚持昨天的观点。”

日方本来最初的订货量计划为2000吨，但称订货量为3000吨，并要求新货量为2000吨。中方听后连连摇头：“3000吨我们可以保证，但是其中2000吨新货是不可能的，我们至多只能给800吨。”日方认为800吨太少，希望能再多供应一些。中方诚恳地说：“考虑到你们的订货量较大，才答应供应800吨，否则，连800吨都是不可能的，我方已尽力而为了”。

“既然你们不能增加新货量，那我们要求将订货量降为2000吨，因为那么多的旧货我们回去也无法交代”。中方表示不同意，谈判再次中断。

过了两天，日方又来了，他们没有找到更合适的供应商，而且时间也不容许他们再继续拖下去。这次，日方主动要求把自己的总订货量提高到2200吨，其中800吨新货保持不变。

中方的答复：刚还有一位客户订购了一批红豆，其中包括200吨新货（实际那位客户只买走100吨）。这下，日方沉不住气了，抱怨中方不守信用，中方据理力争：“这之前，我们并没有签订任何协议，你本人也并未要求我们替你保留。”日方自知理亏，也就不再说什么，然后借口出去一下，实际是往总部打电话。回来后，一副很沮丧的样子，他对中方说：“如果这件事办不好，那么回去后我将被降职、降薪，这将使我很困难，希望你们能考虑到我的难处。”

考虑到将来可能还有合作的机会，况且刚才所说的卖掉200吨也是谎称，何不拿剩下的100吨做个人情。于是中方很宽容地说：“我们做生意都不容易，这样吧，我在想办法帮你弄到100吨新货。”

日方一听喜出望外，连连感谢。最后，双方愉快地在合同上签了字。

一、案例中的谈判风格

日本人的谈判风格：

特点1:从文中“谈判开始后，日方首先大诉其苦，诉说己方面临的种种困难，希望得到中方的帮助。”可以看出：日本人做生意注重个人之间的关系，朋友之间的友情。

特点2：从文中“日方自知理亏，也就不再说什么，然后借口出去一下，实际是往总部打电话。”这句话反映出：日本人谈判是以集体主义为核心，即使授予谈判代表有签署协议的权利，合同书的条款也是集体商议的结果。

特点3：从文中“第二天，双方再次回到谈判桌前”“日方沉思良久，仍然拿不定主意”“过了两天，日方又来了”

以上反引出日本人谈判决策时间长，为了一笔小交易，他们可以毫无怨言的等上两三个月。所以和日本人谈生意，耐心才能保证成功。

总的来说日本人的谈判风格：(1)慢条斯文，循序渐进。(2)重视整体智慧，强调集体决策。(3)决策缓慢，小心谨慎(4)好大喜功。从谈判过程中我们也可以看出就进口红豆数量的讨论，可以看出他们喜欢讨价还价。

中方谈判风格：

特点(1)：谈判坦率真诚。“我方开诚布公地介绍了我方红豆的情况,,,”特点(2)：直截了当，不拖泥带水。“中方听后连连摇头：,,3000吨我们可以保证,,”“,,但是其中2000吨新货是不可能的，我们至多只能给800吨。”

特点：(3)足智多谋，镇定自若。

(4)准备充分，有理有据。(5)审时度势，灵活应变。

“„这之前，我们并没有签订任何协议，你本人也并未要求我们替你保留。”“考虑到将来可能还有合作的机会„”

二、案例中的谈判策略

商务谈判是“合作的利己主义”的过程。

在这个过程中，参与谈判的双方或多方都要为自己获得尽可能多的利益而绞尽脑汁。因此，谈判策略运用的是否得当、能否成功对商务谈判至关重要。下面就本案例详细分析：

我方在谈判伊始采用坦诚式的开局策略：

明知中方不会答应2000吨新货的要求而实施了一石三鸟之计：其一，探清了中方的底细；其二，若能满足自己的要求，自己的利益就能获得很大的满足；其三，退而求其次，在中方不同意的情况下，顺便把“皮球”踢给我方，而自己又可以在“理所应当”的借口给自己找台阶下。

中方还采用了故布疑阵、竞争的策略。考虑到将来可能还有合作的机会，况且刚才所说的卖掉200吨也是谎称，何不拿剩下的100吨做个人情。于是中方很宽容地说：“我们做生意都不容易，这样吧，我在想办法帮你弄到100吨新货。”采取了迂回策略和出其不意的策略，让日方感觉到中方作出如此让步已经是尽了最大的努力，在这里中方软硬兼施的策略运用的也非常好。

三、案例中的谈判技巧

谈判的技巧贯穿于整个的商务谈判过程中，它在整个过程中起到了非常重要的作用，促成了交易的顺利进行。

首先谈判建立在诚信的基础上，我方就日方的提问作了真实的回答。然后就实际情况展开谈判，技巧一般专指用于语言上的技巧：提问的技巧、回答的技巧、调价还价的技巧、以及让步技巧都能使己方在不利的处境中转为有利的处境是对方“失去”谈判的砝码。使谈判局势由我方控制。

结合案例分析：在谈判过程中适时的发问技巧非常重要，在案例中，为避免再次陷入僵局，中方建议到：“这样吧，我们在供应你们旧货的同时，”缓解了尴尬的处境，又促成了谈判的继续，一举两得。在日方拿出一份最新的官方报纸咄咄逼人的情况下我方不紧不慢，从容应对说：“尽管今年红豆丰收，但是我们国内需求很大，政府对于红豆的出口量是有一定限制的，”回答的即在情又在理。在出境不利的情况下，思维灵活应变以及语言技巧的成功应用都会使谈判效果锦上添花。

“中方的答复：刚还有一位客户订购了一批红豆，其中包括200吨新货（实际那位客户只买走100吨），”以及“我们做生意都不容易，这样吧，我在想办法帮你弄到100吨新货。”这种软硬兼施的策略让日方感觉到中方已“仁至义尽”，最后很欣然的在合同上签了字。可以看出，适时的发问及成功运用各种谈判技巧在整个商务活动中是多么的重要。

四、案例中的谈判理论

在此案例中日方与中方就红豆展开谈判，双方都希望能达成一致的意见，签订合同，因此双方的利益都是一致的，一方面我国红豆今年获得了大丰收且旧货积压很多，能找到买方是当务之急；另一方面，日本国土小，资源匮乏，而且他们对红豆的需求量又很大，因而找到卖家是他们的当务之急，中国毗邻日本，找中国是他们的明智之举，因此多方面的因素导致双方利益是一致的，关键就是找到一个平衡点，而这个问题就是谈判所要解决的，在我方取得充分资料后采取“以战取胜”的策略，使日方从容就范，与我方达成共识。

在这里的“以战取胜”是在日方犹豫不决，为尽快达成协议，采取制造竞争、软硬兼施的策略，是整个谈判过程妙笔生辉、锦上添花。在谈判过程中我方已明显掌握了主动权，处于优势地位。而这种巧妙计策的运用使日方感受到我方的真情实意，在他们眼中我方是个大好人，做出这么大的让步实属不易，而他们也完成了这次进口红豆的使命，自己也功勋卓著，最后的结果就是“皆大欢喜”达成协议，这正是比尔·斯科特谈判三方针原理的充分运用。（所谓谈判“三方针”即谋求一致的方针皆大欢喜的方针、以战取胜的方针。）

在我们的现实生活中，其实处处都充满着谈判，既然是谈判那么必然存在着利益的调整和矛盾的化解，在谈判的过程中双方或多方找到一个平衡点，尽可能让自己的利益最大限度地得到满足。但是我们应该看到在利益一定的情况下，一人利益的增多必然意味着其他人利益的减少，总是存在着此消彼长的关系，所以当认清这个层面的问题之后，就要考虑在自己利益得到满足之后，别人的利益是否能够得到保障，若果一味强调自己利益最大化而将别人利益边缘化，那结果肯定是不欢而散，不可能达成一致的见解，使谈判失败。

现在的社会是一个讲求利益共享的时代，我们应该尽可能将整个利益扩大，这样相对来说所有人的利益都变大了，最后就会“皆大欢喜”，达成一致的见解并为下一次合作奠定坚实的基础。让我们再仔细想一想这商务谈判，它不仅仅是一个纯粹意义上利益博取的过程，而且还是具有科学性和艺术性的学问，在谈判过程中各种技巧的充分应用和语言技巧合理运用会改变谈判的氛围、谈判的局势，甚至还会使一个陷入困境的，无法挽回的谈判格局起死回生，而且还会有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的感觉。

1、确定谈判态度

2、充分了解谈判对手 •

- 3、准备多套谈判方案 ·
- 4、建立融洽的谈判气氛 ·
- 5、设定好谈判的禁区 ·
- 6、语言表述简练 ·
- 7、曲线进攻
- 8、谈判用耳朵取胜不是嘴巴

商务谈判报告篇六

随着国民经济的不断发展，国际商务谈判越来越频繁。而谈判几乎无处不在，日渐成为人们解决各种争议和问题的方法。谈判不仅是一门科学，更是一门艺术。因此，我们一定要掌握商务谈判的各种策略。作为一名国贸的学生，国际商务谈判是一门很重要的专业课。在本学期，我们开设了这门课程，而且这门课选用的教材还是双语的，可想而知，它与英语的关系密不可分。经过一学期的学习，我们学习了很多关于谈判的知识，比如说谈判的特点与构成要素和各种谈判策略。但是，这毕竟是书本上的知识，实践起来就没有那么简单了。再加上国际商务谈判是一门操作性很强的课程，所以学校给我们安排了一个为期两周的国际商务谈判实训。其目的在于让我们熟悉用英语交流下的国际商务谈判的整个流程，运用和加强谈判所需的知识和组织策划的能力；同时，熟练运用所学的商务谈判技巧进行谈判，从而达成共识。

在这两周的时间里，老师把我们分成六个组。每个组都有自己的任务，这样做的目的在于让我们有足够的时间去准备谈判，能够把最好的状态呈现在老师和同学面前。总体来说，我觉得这次实训是一个新的挑战，形式丰富，内容新颖。但是，我会严格要求自己，努力锻炼自己，提高实际的动手能

力。

正文

首先，老师给我们介绍了实训上课的安排。我们的上课时间是上午10点，隔一天上一天，这样就有足够多的时间来准备谈判。这次的实训任务一共有五个，我们组做的是hotelsale。每个组又分成两个小组，即parta和partb。从两个小组里，选出一个小组长，来负责谈判的分工。每个组都有一个大组长，来负责私下的模拟谈判，并做好谈判的记录。很幸运，我成了我们组的大组长。同时，我觉得自己身上也多了一份责任，要对我们的组员负责。

然后，老师给我们讲解了最后成绩的构成。最后的成绩由五个部分组成。strategyandplanning占20%。openingsession占10%。bargaining占10%和copingwithx-culturalnegotiation占10%。writingthereport占50%。其次，老师讲了对我们的要求，他要求每个小组都要做ppt。在谈判前要先讲解自己的ppt。为了让我们都积极参与到谈判中，调动课堂气氛，老师让我们仔细看别的组的谈判，并要求我们对别的组的谈判进行点评。同时，他这样做的目的在于让后面的组吸取经验和教训，不要犯类似的错误。从而，让后面的组可以更好地发挥。我觉得在每次的模拟谈判中，都是一个不断学习的过程，虽然每个组做的任务不同，但是有很多东西都是可以借鉴和学习的，比如说谈判双方眼神的交流。

谈判前期准备分为信息收集、形成谈判小组、谈判计划的制定和模拟谈判。信息收集是指收集对方的资信状况、谈判者的个人信息、国际国内的市场行情、相关国家和地区的法律和风俗习惯及文化背景。形成谈判小组就是要确定谈判的规模，即确定让多少人参与谈判、其次是人员的具体分工，即指定每个人的职责范围和职责权限。

在这两周的时间里，我们学到的知识是有限的，但是培养的能力确实是无限的。我们学到的是一种实践动手的能力，而不是理论知识。国际商务谈判是经济主体出于自身的利益，就双方的商业事务而进行的磋商行为和过程。国际商务谈判不是一件简单的事情，需要在谈判之前做许多的准备，比如说信息的收集和制定谈判的计划。通过这两周模拟的国际商务谈判，在石老师的讲解和自学的基础上，我们不断的巩固了以前的知识，还学习了不少新的知识。我们通过对案例的分析，学习到了如何去掌握谈判情境，并根据实际情况去制定谈判计划。在谈判中，我们基本上坚持以平等互利、友好协商、依法办事和诚实守信的原则；在语言的交流过程中，我们应该注重沟通艺术、沟通策略和非语言沟通；在谈判的过程中始终坚定立场、同时清楚自己的底线，采用了联合和分裂、打心理价格战的技巧；在谈判时，我们要随机应变，灵活地转换策略，逐步地学会了让步艺术和巧解僵局的策略和技巧。在模拟谈判中，我们熟悉国际商务谈判的整个过程，让我们有了一个清楚的认识。

我觉得在这次实训中，我没有做好的地方在于对英语的运用。在整个模拟谈判过程中，我都不能用英语表达我想说的，我只好事先写好自己要说的话，也因为这样，我没有能够很好地与对方进行眼神的交流。老师说过，在谈判中，要随时关注对方的一言一行，即察言观色，谈判的本质就是心理战。虽然这次实训结束了，但是我会好好学习英语，特别是口语，学会怎样用英语和别人交流。

商务谈判报告篇七

商场就是战场，谈判场上就是硝烟弥漫的战役。所谓兵不厌诈，集中国古人智慧于一处，在谈判场上纵使孙子兵法和三十六计都能够促成谈判。商务谈判课程学习报告有哪些？下面本站小编整理了商务谈判课程学习报告，供你阅读参考。

总结

在现代经济发展的热潮中，国际贸易无不是经济增长的强大动力。作为国贸专业的学生要求我们对其有更多的了解，通过这次学习国际商务谈判的课程，我们了解到国际惯例，还有商界谈判的一些游戏规则。不论以后从事国贸工作与否，这些事项对我们以后都受益良多。下面是对这门课程的一个大的概括。

所谓谈判，就是双方通过协商以获得各自的需要而最终达成协议的行为或过程。国际商务谈判就是不同的国家或地区为获取最终的经济利益，而进行的商务活动的交流。

国际商务谈判经历准备、开局、正式谈判、交易结束几大阶段，在这之前要先了解谈判的游戏规则，遵循以下几大原则。一，平等自愿参与；二，信用为先；三，互惠互利；四，求同存异；五，言谈有根据；六，人事分开。了解并履行这些原则会帮助谈判者更好的运用谈判策略和技巧使他们的谈判更有效率。

在国际商务谈判的准备阶段，需要做很多。首先要收集谈判对手的信息，比如他们的信用状况、财务状况、市场行情，以及对方所在地区的法律和文化。然后要组建一个谈判团队，成员视情况而定，分工明确，要有一个领导者；并为谈判做一个很好的规划，有明确的谈判目标、议程、策略等。最后不可或缺的一点就是做好物质准备，确立谈判地点并装饰好场所，为谈判成员们的食宿、日常行程做好准备。必要情况下，为一些非常重要的国际商务谈判进行一场模拟谈判，避免到时出现错误，还可以增加经验。

好的开始是成功的一半。开局阶段对于整个谈判过程来说起着决定性的作用，所以创造一个良好的谈判氛围，避免在开始阶段出现不必要的僵化。开局氛围的影响因素在于：一，谈判者的行为，包括面部表情、气质、风度、个人卫生；二，

谈判环境，不同的环境对谈判者的心情有不同的影响；三，开场白，以一些中立的主题为开场白把人们带入一个友好的谈判氛围。开局的步骤有，设置议程；交换意见；开局陈述。开局过程中可以采取不同的策略，有共鸣式开局、直接式开局、保留式开局、挑剔式开局、冒犯式开局等。

确认要价方法，要价次数，注意要价态度。还价时，可以给对方以打折定价、成本定价、逐向定价、分类定价、整体定价等，使对方有接受的价格。讨价还价时双方都要做出一定的让步，以达成最后一致。关于让步，有16条黄金法则：不做无意义的让步；不要盲目的让步；抓大鱼，放小鱼；选择合适的时机；对底线保密；不要接受双方各退一步的建议；三思而行；不要让对方得到的太容易；收回欠考虑的让步；让对方先做让步，本方跟进；敢于说不；量化让步；有全局观念；不要投桃报李；以退为进。

不是所有的谈判都会顺利进行下去，有些谈判会出现僵局致使谈判不能继续进行，为什么会产生这种局面？一，双方目标分歧很大；二，错把坚持当僵化；三，一方故意用僵局强迫另一方重新考虑立场。通常不要把事情搞的太糟，能避免则避免。出现问题时要及时化解僵局，灵活应变以避免各自尴尬，或者是找捷径、转移话题，必要时也可体会双方调节好情绪后再继续。

在整个的谈判过程中，谈判策略和技巧的应用起着重要的作用。冲突模型认为谈判策略分为合作型、妥协型、迎合型、竞争型、回避型五种类型，采取什么类型视情况而定。在应对特殊状况时，还可采取一些时机策略，即拖延策略、突袭策略、既成事实、装不知情、打破常规等。还有其他的建议比如强调本方的实力削弱对方的立场、遇到对本方影响不大的议题可以适当的转移话题、欲擒故纵、提出休会、保全面子、寻求仲裁者帮助等等。谈判时语言技巧也是极其重要的。语言分为有声语言和无声语言，要有技巧的提问对方问题以获取对方的信息，可选用闭合性问题和开放性问题；回答问题

时可以直接回答、限制性回答、模糊性回答、反问式回答、转移话题，也可拒绝回答，总之要以本方的利益为主。能说要会听，在听的过程中要专注、不要心不在焉、克服早熟判断、不要打断对方、做适当的记录、不要让对方牵着你的鼻子走。陈述自己观点的时候语言表达要清楚生动、主次明确、客观、心无旁骛、及时纠正出现的错误；反驳对方观点时可一报还一报、抛砖引玉、比较论证、换位思考、举止得当。梅安比安得百分百定律告诉我们所要表达的全部意思有7%的语句、38%的副语言、55%的体态语言，这说明了无声语言的重要性，陈述时配合适当的面部表情或肢体动作会让表达更加形象生动。

最后，在商场中还要注重礼仪问题，不论是在穿着、说话还是行为举止方面

都能体现出一个人的素养，各方面的行为举止得当会给对方产生良好的印象，谈判桌上也就会顺利许多。

以上就是我对这门课程的一个大概的综述，非常感谢老师的讲解让我学到了很多，许多问题都可以运用到我们的实际生活当中，对我们影响颇深，尤其是在礼仪方面，作为一个大学生就应该有大学生应有的素质。

方式以及首次学习这门课程的好奇，让我收获颇丰。

在课堂上，我们系统地学习了什么是谈判、国际商务谈判与普通谈判有什么不同、国际商务谈判前的准备工作、国际商务谈判理论以及国际商务谈判的一些策略。

要秉持诚挚的态度，做到实事求是。

个人总结

通过这个学期学习商务谈判的理论，原则和策略技巧。还有

一个星期的商务谈判课程实习，观看了商务谈判领域研究专家——黄卫平教授的视频课程，有把相关的知识和技巧更加广泛，更加深入的延伸，让我们在一个更高的层面上去理解和运用谈判的知识。便于我们在生活、工作和商务活动中，更多的获得利益，更好的促成“双赢”的合作。

谈判是我们每个人都涉及的事情。小到买卖东西讨价还价，大到国家间的各种合作，不一不是在进行谈判的实践。对于市场营销专业的学生，以后我们的工作都会涉及谈判，就要利用所学的知识，进行实践。所以，这个课程对于我们专业来说，是很有用处的。

说起谈判，主要是一个出现利益冲突、协商、妥协、利益交叉、大成协议的过程。核心是追求各方利益均沾的“双赢”。当今社会经济技术和各个方面的不断深化，已经不是一个“一人包打天下”的年代了，现在需要团队，需要合作，这样才能产生更多的机会，更多的利益，各方才能满足各方利益。我们要在一个平等互利、求同存异、妥协互补的原则下进行自己的谈判活动，这样才能增进相互的关系，促进谈判的成功。

谈判要解决不断出现的利益分歧，不断寻找利益交叉点，最后达成共识。最后，也就是合家欢乐的局面了。买卖促成，签订协议，买家得到了心爱的商品，卖家赚到的钞票。双方各有所得，达到“双赢”的良好局面。大小谈判都会是这样的流程，商务谈判的基础知识，也是谈判领域的常识。

最让人心动的，最富有变化的便是谈判的技巧和策略了。商场就是战场，谈判场上就是硝烟弥漫的战役。所谓兵不厌诈，集中国古人智慧于一处，在谈判场上纵使孙子兵法和三十六计都能够促成谈判。有心理策略，步步为营策略，浑水摸鱼策略，故布疑阵策略等等。在不同的谈判环境下，需要灵活运用不同的策略和技巧，才能够达到良好的效果，扩大己方的利益。这也是上午谈判最难的方面。也需要我们重点学习

和关注的地方。

商务谈判这个课程和我们所学的管理学一样，它是一门艺术，更是一门实践，纸上谈兵是不能够达到任何效果的。黄卫平教授说，谈判中，尤其是主谈人需要很高的谈判素养，这个是通过历练慢慢积累来的，经验是谈判的重点。我们现在学习了商务谈判的相关知识，就应该把他应用到生活当中，让他们为我们的生活服务。所以，我们会在生活中不断的进行实践，不断的积累经验，让我们的理论知识能够化为真正的力量。

商务谈判报告篇八

前言

随着国民经济的不断发展，国际商务谈判越来越频繁。而谈判几乎无处不在，日渐成为人们解决各种争议和问题的方法。谈判不仅是一门科学，更是一门艺术。因此，我们一定要掌握商务谈判的各种策略。作为一名国贸的学生，国际商务谈判是一门很重要的专业课。在本学期，我们开设了这门课程，而且这门课选用的教材还是双语的，可想而知，它与英语的关系密不可分。经过一学期的学习，我们学习了很多关于谈判的知识，比如说谈判的特点与构成要素和各种谈判策略。但是，这毕竟是书本上的知识，实践起来就没有那么简单了。再加上国际商务谈判是一门操作性很强的课程，所以学校给我们安排了一个为期两周的国际商务谈判实训。其目的在于让我们熟悉用英语交流下的国际商务谈判的整个流程，运用和加强谈判所需的知识和组织策划的能力；同时，熟练运用所学的商务谈判技巧进行谈判，从而达成共识。

在这两周的时间里，老师把我们分成六个组。每个组都有自己的任务，这样做的目的在于让我们有足够的时间去准备谈判，能够把最好的状态呈现在老师和同学面前。总体来说，

我觉得这次实训是一个新的挑战，形式丰富，内容新颖。但是，我会严格要求自己，努力锻炼自己，提高实际的动手能力。

正文

首先，老师给我们介绍了实训上课的安排。我们的上课时间是上午10点，隔一天上一天，这样就有足够多的时间来准备谈判。这次的实训任务一共有五个，我们组做的是hotel sale。每个组又分成两个小组，即part a 和 part b。从两个小组里，选出一个小组长，来负责谈判的分工。每个组都有一个大组长，来负责私下的模拟谈判，并做好谈判的记录。很幸运，我成了我们组的大组长。同时，我觉得自己身上也多了一份责任，要对我们的组员负责。

然后，老师给我们讲解了最后成绩的构成。最后的成绩由五个部分组成：strategy and planning 占20%、opening session 占10%、bargaining 占10%和 coping with x-cultural negotiation 占10%、writing the report 占50%。其次，老师讲了对我们的要求，他要求每个小组都要做ppt。在谈判前要先讲解自己的ppt。为了让我们都积极参与到谈判中，调动课程气氛，老师让我们仔细看别的组的谈判，并要求我们对别的组的谈判进行点评。同时，他这样做的目的在于让后面的组吸取经验和教训，不要犯类似的错误。从而，让后面的组可以更好地发挥。我觉得在每次的模拟谈判中，都是一个不断学习的过程，虽然每个组做的任务不同，但是有很多东西都是可以借鉴和学习的，比如说谈判双方眼神的交流。

谈判前期准备分为信息收集、形成谈判小组、谈判计划的制定和模拟谈判。信息收集是指收集对方的资信状况、谈判者的个人信息、国际国内的市场行情、相关国家和地区的法律和风俗习惯及文化背景。形成谈判小组就是要确定谈判的规模，即确定让多少人参与谈判、其次是人员的具体分工，即

指定每个人的职责范围和职责权限。

在前期准备中，最重要的就是制定谈判计划。制定谈判方案：当中包括谈判策略、谈判的议事日程、谈判技巧和谈判人员的特定角色。谈判目标包括三个即最高目标、可接受目标和最低目标。最高目标是一个团队追求的最大化的收益，是理想中的最优目标；可接受的目标是一个团队期望达成的目标，它是通过对相关信息、策略等的分析后确定的一个可以接受的目标；最低目标是指一个团队可以接受的最低标准，低于这个标准则不能与其达成交易。这些内容在我们所做的ppt中都有涉及到，所以看我们的ppt就能知道我们这次谈判的目标。

在这两周的时间里，我们学到的知识是有限的，但是培养的能力确实是无限的。我们学到的是一种实践动手的能力，而不是理论知识。国际商务谈判是经济主体出于自身的利益，就双方的商业事务而进行的磋商行为和过程。国际商务谈判不是一件简单的事情，需要在谈判之前做许多的准备，比如说信息的收集和制定谈判的计划。通过这两周模拟的国际商务谈判，在石老师的讲解和自学的基础上，我们不断的巩固了以前的知识，还学习了不少新的知识。我们通过对案例的分析，学习到了如何去掌握谈判情境，并根据实际情况去制定谈判计划。在谈判中，我们基本上坚持以平等互利、友好协商、依法办事和诚实守信的原则；在语言的交流过程中，我们应该注重沟通艺术、沟通策略和非语言沟通；在谈判的过程中始终坚定立场、同时清楚自己的底线，采用了联合和分裂、打心理价格战的技巧；在谈判时，我们要随机应变，灵活地转换策略，逐步地学会了让步艺术和巧解僵局的策略和技巧。在模拟谈判中，我们熟悉国际商务谈判的整个过程，让我们有了一个清楚的认识。

我觉得在这次实训中，我没有做好的地方在于对英语的运用。在整个模拟谈判过程中，我都不能用英语表达我想说的，我只好事先写好自己要说的话，也因为这样，我没有能够很好地与对方进行眼神的交流。老师说过，在谈判中，要随时关

注对方的一言一行，即察言观色，谈判的本质就是心理战。虽然这次实训结束了，但是我会好好学习英语，特别是口语，学会怎样用英语和别人交流。